

モリト株式会社

2025年11月期 第3四半期決算概要

東証プライム 証券コード9837

2025年10月

あたりまえに、新しさ。 MORITO

トップメッセージ

- Ms.IDに加え、3Qからミツボシコーポレーションが新規連結し、
売上高・営業利益・経常利益が四半期開示開始以来、過去最高を更新
- 新規連結の効果に加え、既存事業の売上総利益率改善も緩やかに継続し、
売上総利益率は2Qから引き続き、30%台を維持
- 昨年までの国内アパレルを中心とした在庫調整は回復、
厨房機器関連サービス事業、BtoC向けビジネスを中心に堅調な推移を見込む
- 4Q以降は、米国通商政策による需要の停滞、猛暑によるアパレルブランドの
冬物販売期間の短縮がやや懸念される

CONTENTS

- 1 会社概要
- 2 2025年11月期3Q 業績概要
- 3 2025年11月期3Q セグメント情報
- 4 (参考資料)事業別営業利益
- 5 2025年11月期 通期業績予想
- 6 事業トピックス
- 7 株主還元策
- 8 (参考資料)第8次中期経営計画

1

会社概要

モリトグループの価値観

創業理念

積極・堅実

経営理念

パーツでつなぐ、あなたとつながる、未来につなげる

経営ビジョン

**存在価値を創造する、
あたらしい「モリトグループ」の実現**

会社概要

●1908年創業

- ・大阪にてハトメ・ホックの仲買商として開業
- ・その後、マジックテープ®など服飾の付属品、自動車内装部品の販売を中心に拡大

●製造機能も併せ持つメーカー的機能を持つ商社

- ・企画・開発から製造に加え、卸・流通までを一貫して手掛ける専門商社
- ・世界に23拠点展開

●3つの事業を展開

- ・アパレル関連、プロダクト関連、輸送関連が事業の柱
- ・自社生産30%、調達70%ほどの構成



ハトメ

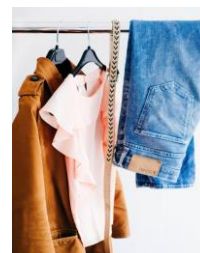


ホック



マジックテープ®

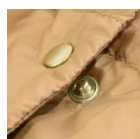
※ハトメ：靴・衣類などに紐を通す穴に取り付ける環状の金具



事業別詳細

アパレル関連事業

〈取り扱い商品例〉



ホック



マジックテープ®



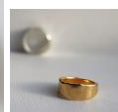
ボタン



テープ



ハトメ・靴紐



自社ブランド製品

活用例

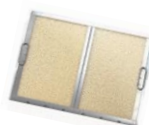
カジュアルウェア・シューズ
スポーツウェア・シューズ
作業服・シューズ
メディカルウェア、ベビーウェア
フォーマルウェア・シューズ
バッグ・アクセサリー
レディースウェア

プロダクト関連事業

〈取り扱い商品例〉



マジック
テープ®



グリス
フィルター



インソール



ストラップ



スケートボード・自社ブランド
スノーボード・サーフィン



自社ブランド

活用例

インソール・シューケア商品
カメラ/PCケース・マウスパッド
等映像機器関連商品
サポーター、安全関連商品、教具・文具
スケートボード・サーフィン等
アクティブスポーツ関連商品
グリスフィルターレンタルサービス

輸送関連事業

〈取り扱い商品例〉



ホック



マジック
テープ®



ネット



エンブレム



トランク
フロアボード

活用例

自動車内装部品
鉄道・新幹線内装部品
航空機内装部品

モリトの強み

● 流行に左右されない、生活必需品向けのビジネスが多数

日常生活に欠かせないもののパーツを扱っているため、流行・景気に左右されにくく、継続的に販売ができるビジネスが多数。

● ポートフォリオが分散して安定した業績

アパレル・プロダクト・輸送関連の3つの事業を柱に、ワールドワイドに事業を展開。オイルショックやリーマンショック、新型コロナウイルス感染拡大の影響などがあったても、赤字にならず安定した業績を維持。

● ニッチ分野をターゲットに、多彩なアイテムで高シェアをマーク

各業界分野でシェア率の高い商品多数。
金属ホックは日本で1位、世界でも1位、2位を争う。

● 製造・調達・販売をグローバルに展開

自社拠点以外にも、協力工場や代理店が世界各地にあり、あらゆる顧客ニーズにできるだけ近くで対応。

モリトの高付加価値商品 商品例紹介

顧客・消費者ニーズを叶える付加価値を加えたオリジナル商品を独自に開発し、高機能・高品質を求められる顧客の採用を獲得。定番商品よりも利益率が高い商品群。



商品名：らくらく感®

フォーマルウェア、ユニフォーム等のボトムスのファスナーの上に使われる「前カン」とバネを組み合わせた商品。

食事後など腹部のサイズが変わると、バネの力で自然に伸縮し、圧迫感を軽減。

商品名：テープスナッパー®

樹脂ホックとテープが一体になっている商品。顧客の縫製工場で樹脂ホックを取り付ける工程を省き、テープを生地に縫製するだけで済むため、工場での設備投資が不要。外れるリスクが少なく、安心安全で、ベビー・キッズ向けブランドに人気。



2

2025年11月期3Q 業績概要

2025年11月期3Q 通期業績サマリー

(百万円)	(参考) 2023.3Q	2024.3Q	2025.3Q	前年同期比	
				増減額	増減率
売上高	35,551	35,625	40,595	+4,970	+14.0%
売上総利益 (%)	9,607 (27.0%)	10,403 (29.2%)	12,451 (30.7%)	+2,047	+19.7%
経費 (%)	7,856 (22.1%)	8,249 (23.2%)	10,070 (24.8%)	+1,820	+22.1%
営業利益 (%)	1,750 (4.9%)	2,153 (6.0%)	2,381 (5.9%)	+227	+10.6%
経常利益 (%)	1,993 (5.6%)	2,285 (6.4%)	2,644 (6.5%)	+359	+15.7%
当期純利益 (%)	1,729 (4.9%)	1,919 (5.4%)	3,013 (7.4%)	+1,093	+57.0%

※2025年11月期3Qより、ミツボシコーポレーションを連結

2025年11月期3Q 前年同期比 主な変動要因

売上高・営業利益・経常利益が四半期開示開始以来、過去最高を更新。人件費など一部経費が増加。

	前年同期比	主な変動要因 (+)改善要因 (－)悪化要因
売上高	+4,970百万円 +14.0%	(+) 国内アパレル市場の回復、スポーツ・アウトドア関連の増加 (+) Ms.ID、ミツボシコーポレーションの新規連結 (－) 一昨年の暖冬・在庫調整等でアクティブスポーツ関連減少 (－) 中国での日系自動車メーカーの販売台数の減少
売上総利益	+2,047百万円 +19.7%	(+) Ms.ID、ミツボシコーポレーションの新規連結 (+) 売上総利益率水準の改善・維持への意識が社内に浸透 (－) アクティブスポーツ関連の減少
営業利益	+227百万円 +10.6%	(+) 売上総利益の改善 (－) 人件費の増加、Ms.IDの販売に関わる経費増加
経常利益	+359百万円 +15.7%	(+) 為替差益による増加
当期純利益	+1,093百万円 +57.0%	(+) ミツボシコーポレーション買収による負ののれん発生益 1,105百万円（暫定）の計上

2025年11月期3Q 売上高・売上総利益率の推移

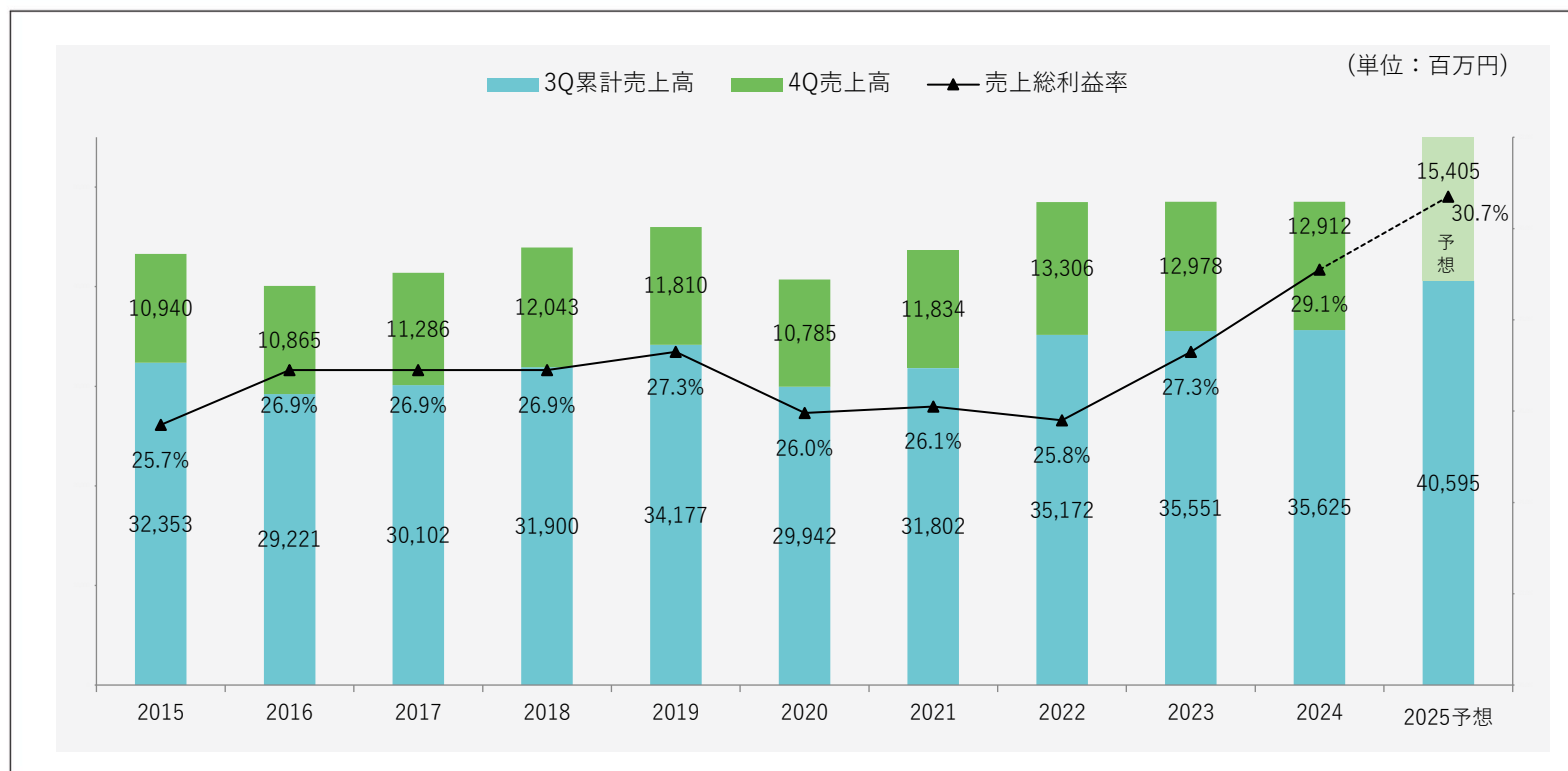
売上総利益率は過去最高水準。ミツボシコーポレーション連結で、通期の売上総利益率に影響する可能性あり。

【売上総利益率 プラス要因】

- ・ Ms.IDの新規連結（2Qから開始）
- ・ 売上総利益率水準の改善、維持への意識が社内に浸透
- ・ 国内アパレル関連事業の売上高回復・売上総利益率改善

【売上総利益率 マイナス要因】

- ・ アクティブスポーツ関連の売上高減少
- ・ ミツボシコーポレーションの新規連結（3Qから開始）

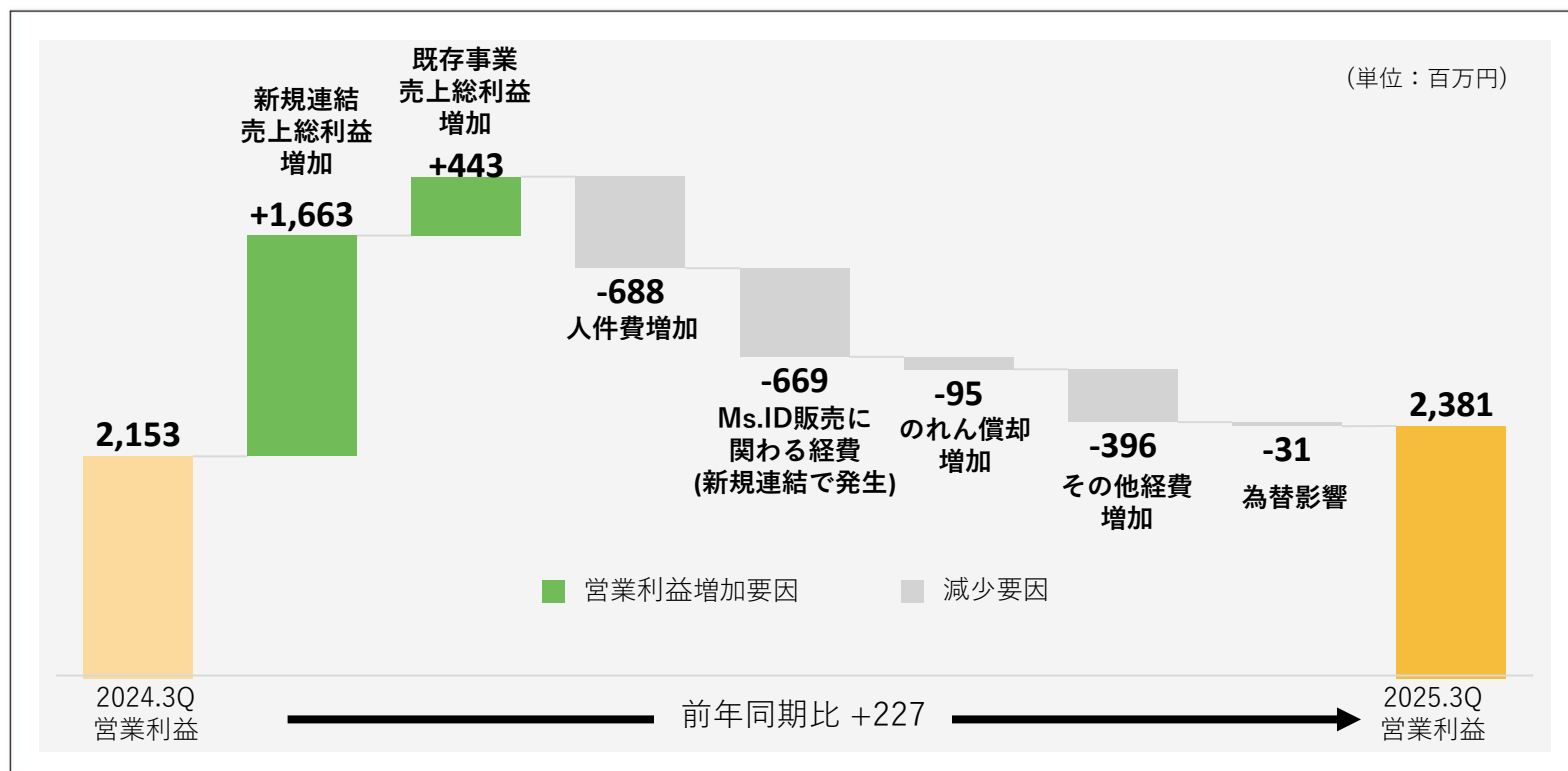


2025年11月期3Q 営業利益増減（前年同期比）

人件費を中心に経費が増加したものの、Ms.IDとミツボシコーポレーションの新規連結が大きく寄与。

【経費についての詳細】

- ・ 人件費 → 人的資本強化のため、今後も増加の見込み
- ・ Ms.IDの販売に関わる経費 → 広告宣伝費、販売プラットフォーム等への手数料などで、今後も継続して発生見込み



2025年11月期3Q 連結貸借対照表

Ms.ID・ミツボシコーポレーションの取得、連結に関わる部分を中心に変動あり。

(単位：百万円)

	2024	2025 3Q
資産の部		
流動資産	32,049	30,502 (- 1,547)
固定資産	20,427	25,376 (+4,948)
資産合計	52,476	55,878 (+3,401)

	2024	2025 3Q
負債の部		
流動負債	8,886	9,783 (+896)
固定負債	4,313	5,753 (+1,440)
負債合計	13,200	15,537 (+2,336)
純資産の部		
株主資本	33,129	33,963 (+834)
その他の 包括利益累計額	6,147	6,377 (+230)
純資産合計	39,276	40,341 (+1,065)
負債純資産合計	52,476	55,878 (+3,401)

自己資本比率 2025/11期 3Q：72.2%
(2024/11期：74.8%)

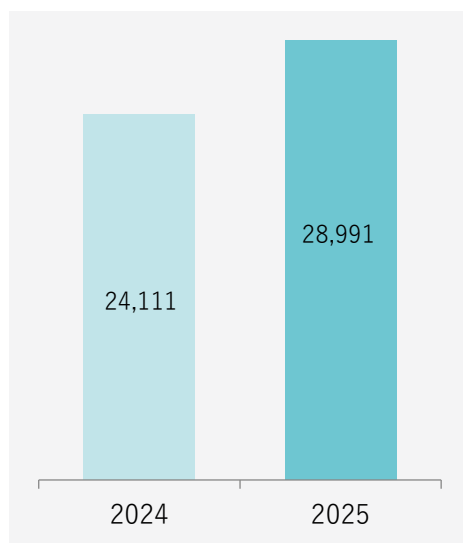
3

2025年11月期3Q セグメント情報

2025年11月期3Q 地域別売上高・外部環境

(単位：百万円)

日本
売上構成比：71%

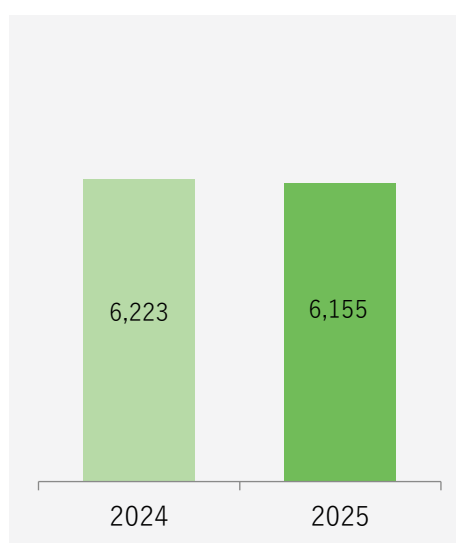


前年同期比 +4,880百万円
(+20.2%)



アパレル市場の需要回復
2社新規連結

アジア
売上構成比：15%

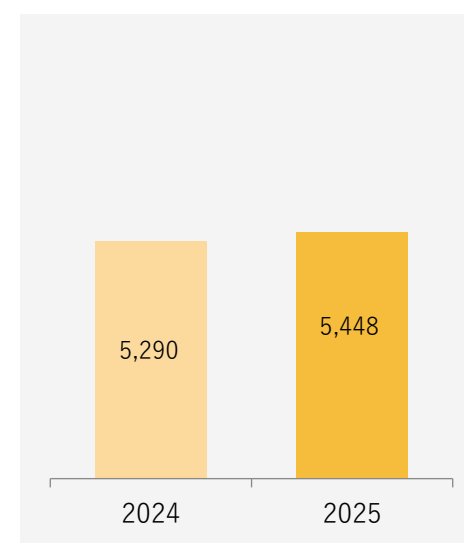


前年同期比 -68百万円
(-1.1%)



ベトナムでの生産増加
日系自動車メーカーの苦戦

欧米
売上構成比：14%

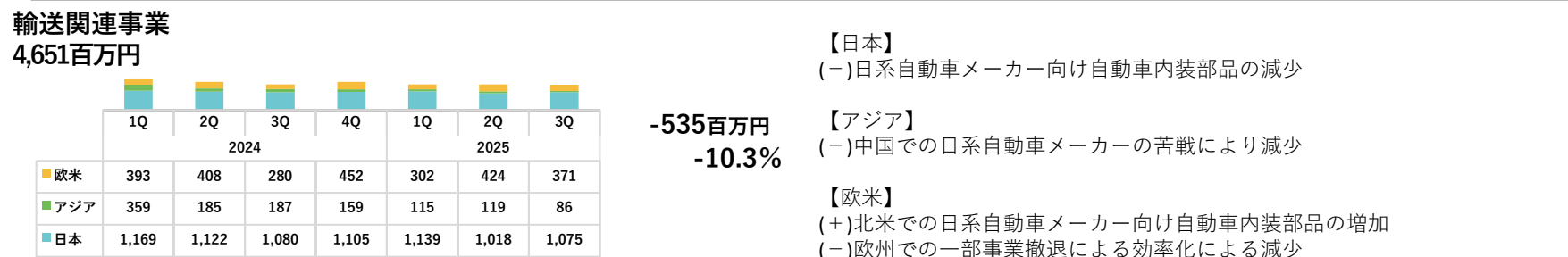
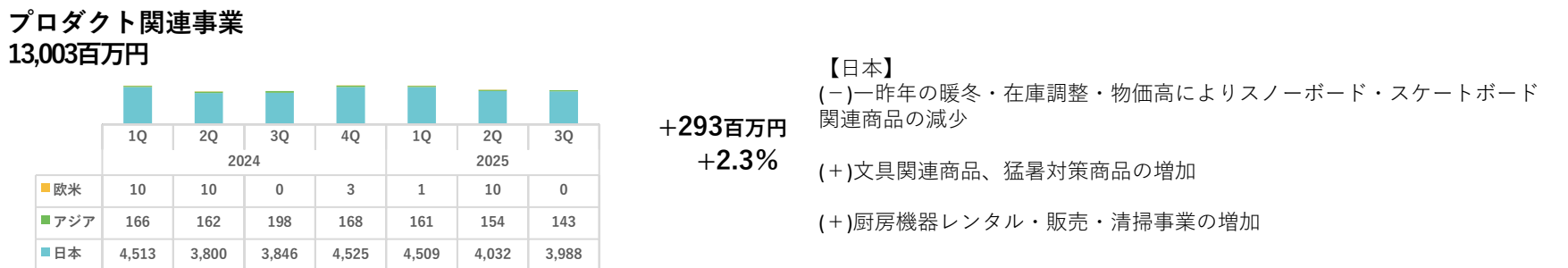
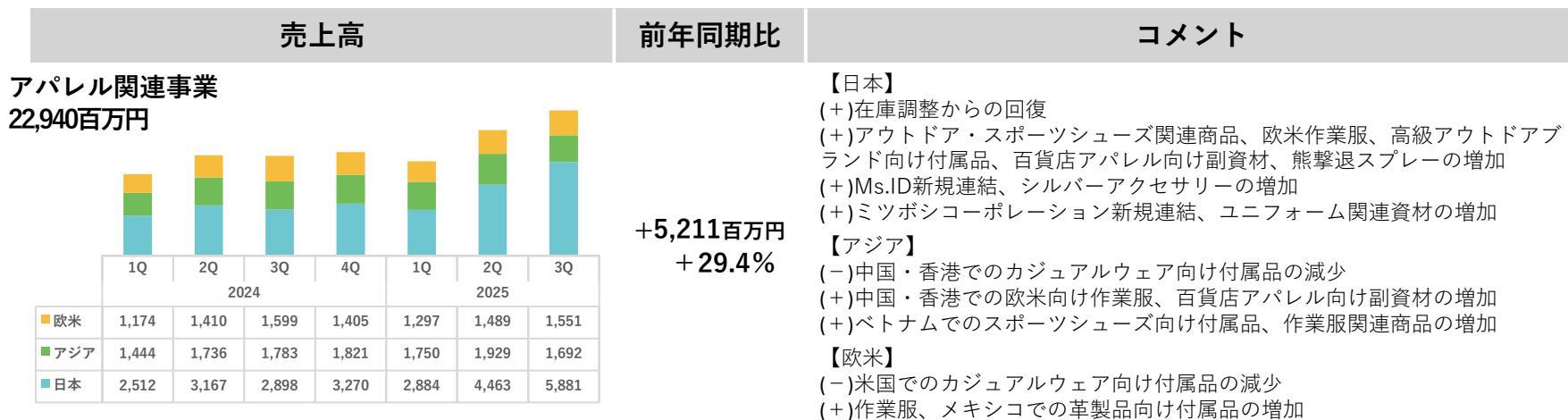


前年同期比 +157百万円
(+3.0%)



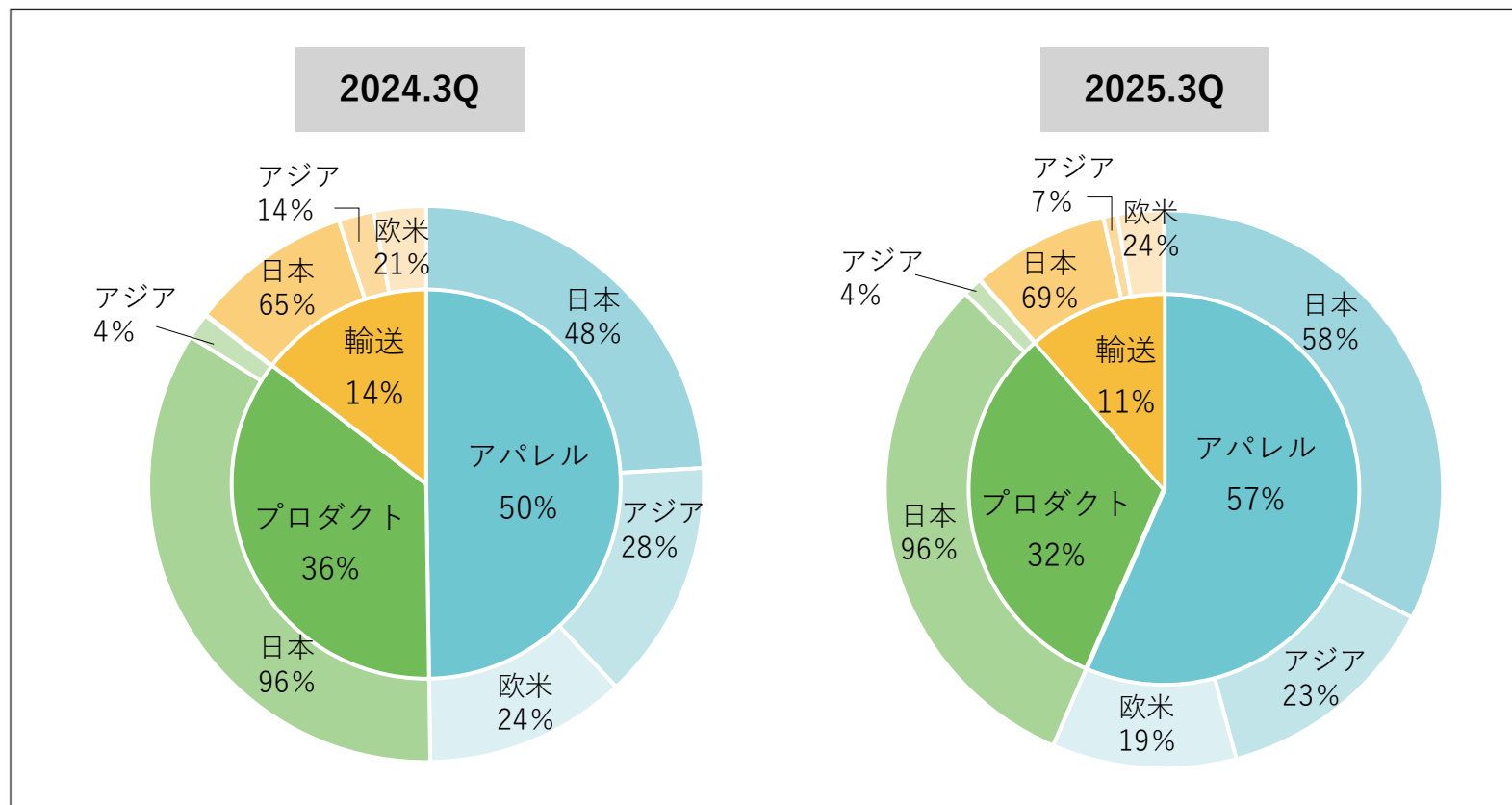
作業服・北米の輸送関連が堅調
欧州の輸送関連一部撤退が響く

2025年11月期3Q 事業別売上高・コメント



(参考)2025年11月期3Q 地域別×事業別 売上構成

Ms.IDとミツボシコーポレーション連結と国内アパレル市場の回復により、アパレル関連事業の日本が増加。輸送関連事業は北米は堅調なものの、欧州での一部撤退と中国での減少の影響が大きい。



(参考) 2025年11月期3Q セグメント別売上高

(単位：百万円)

2025 実績							
	1Q	2Q	3Q	3Q 合計	構成比	増減額	増減率
日本	8,532	9,514	10,944	28,991	71.4%	+4,880	+20.2%
アジア	2,028	2,204	1,922	6,155	15.2%	-68	-1.1%
欧米	1,600	1,924	1,922	5,448	13.4%	+157	+3.0%
合計	12,161	13,643	14,790	40,595	100.0%	+4,970	+14.0%

2024 実績									
	1Q	2Q	3Q	3Q 合計	4Q	通期	構成比	増減額	増減率
日本	8,195	8,090	7,825	24,111	8,900	33,012	68.0%	-1,058	-3.1%
アジア	1,969	2,084	2,169	6,223	2,149	8,372	17.3%	+667	+8.7%
欧米	1,579	1,829	1,881	5,290	1,861	7,151	14.7%	+398	+5.9%
合計	11,744	12,005	11,875	35,625	12,911	48,537	100.0%	+7	+0.02%

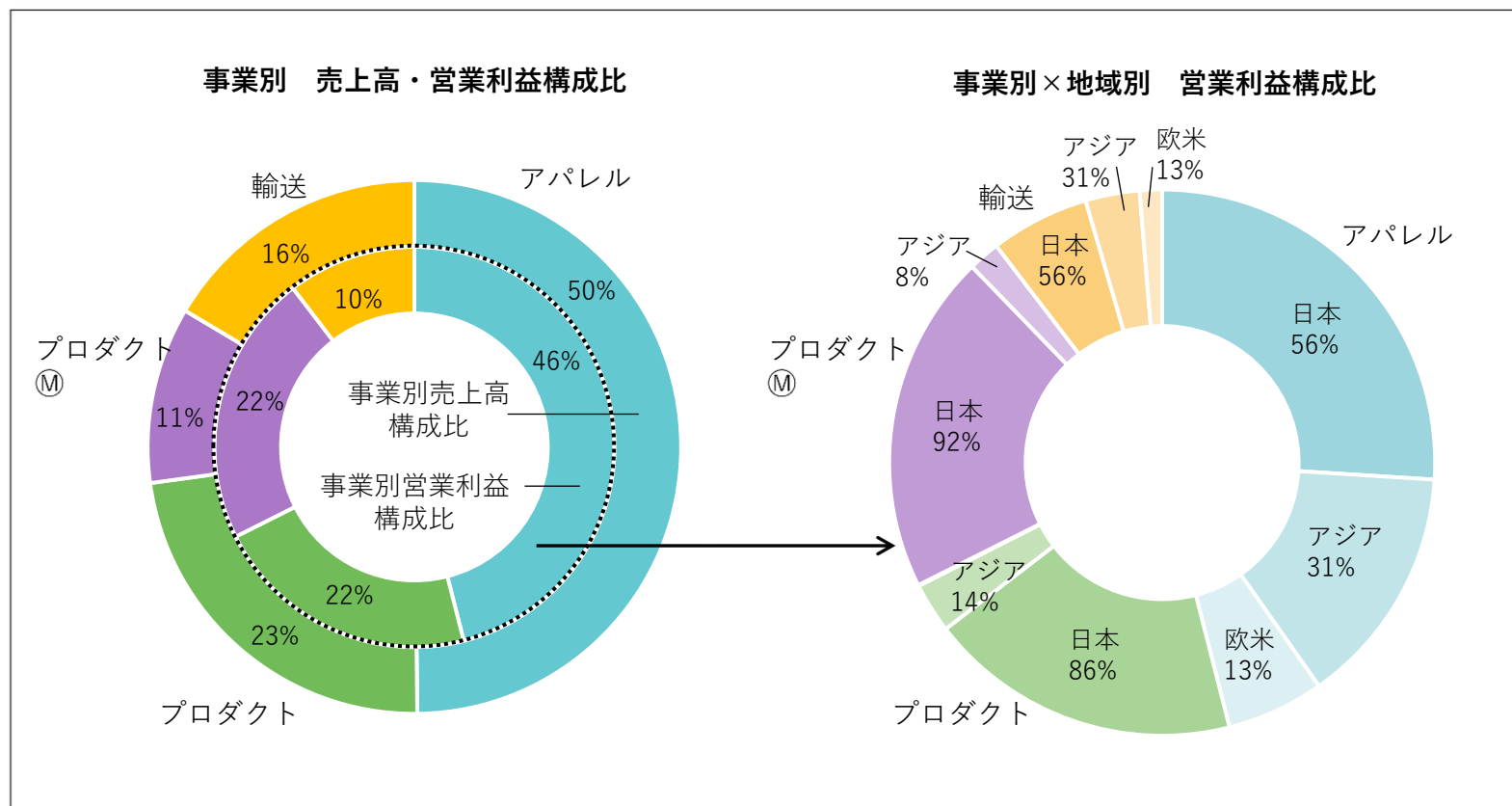
4

(参考資料)事業別営業利益

2024年11月期 事業別・地域別 売上高・営業利益構成比

セグメント利益の表示に際し、プロダクト関連事業のうち買収等によりモリトグループに加わったビジネスをプロダクト[®]と分類。プロダクト[®]の具体的な会社名はP23に記載。

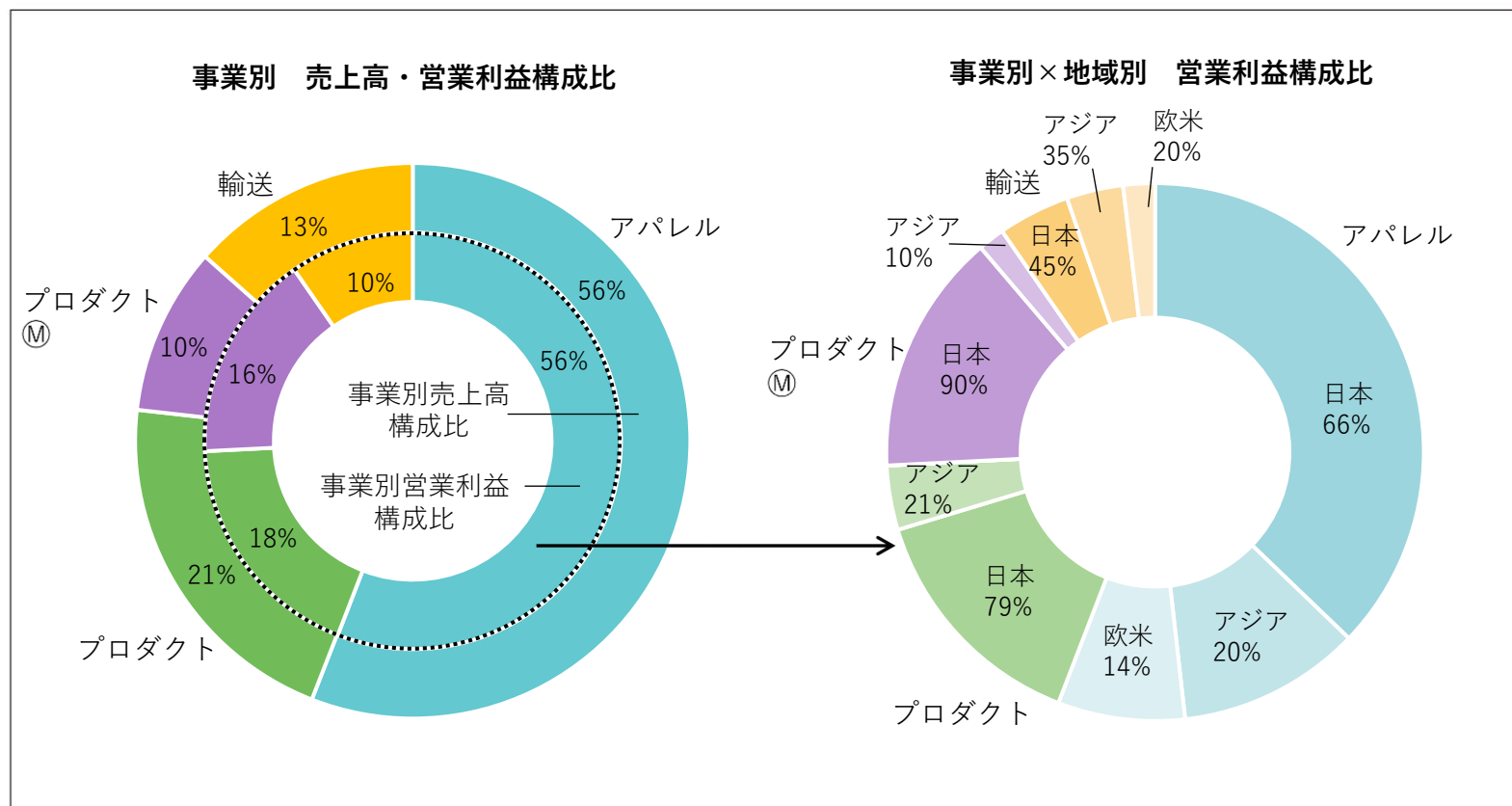
※グラフは連結消去やのれん償却前の数値から作成しており、他の資料と異なる可能性があります。



2025年11月期3Q 事業別・地域別 売上高・営業利益構成比

日本のアパレルは2社の新規連結により増加。特にMs.IDの新規連結に伴い、日本のアパレルの営業利益構成が大幅にアップ。プロダクト[®]はアクティブスポーツの苦戦により、営業利益は減少。

※グラフは連結消去やのれん消却前の数値から作成しており、他の資料と異なる可能性があります。



セグメント別 グループ会社一覧

	アパレル関連事業	プロダクト関連事業	輸送関連事業
日本	モリトアパレル	モリトジャパン	モリトオートパーツ
	マテックス	エース工機	}
	Ms.ID	マニューバーライン	
	ミツボシコーポレーション	キャンバス	
アジア	MORITO SCOVILL HONG KONG		
	摩理都（上海）		
	MORITO TRADING (THAILAND)		
	摩理都工貿（深圳）		
	MORITO DANANG		
	SCOVILL FASTENERS INDIA		
	マテックス上海		
	ミツボシコーポレーション上海		
欧米	MORITO (EUROPE)		
	MORITO SCOVILL MEXICO		
	MORITO SCOVILL AMERICAS	MORITO NORTH AMERICA	

5

2025年11月期 通期業績予想

2025年11月期3Q 計画進捗について

売上高・営業利益は、想定通りの進捗。負ののれんの発生益を暫定的に計上し、当期純利益が大幅に進捗した一方、米国通商政策による消費の不透明感、地産地消の加速により、モリトスコーヴィルアメリカスの「のれんおよび商標権の評価」について慎重な判断が必要。

(単位：百万円)

	2025.3Q実績	2025 通期業績予想	進捗度
売上高	40,595	56,000	72.5%
営業利益	2,381	3,200	74.4%
(%)	5.9%	5.7%	
経常利益	2,644	3,300	80.1%
(%)	6.5%	5.9%	
当期純利益	3,013	2,800	107.6%
(%)	7.4%	5.0%	

2025年11月期 4Qの見通し

米国通商政策による需要の停滞、猛暑の影響がややリスクとなるものの、厨房機器関連サービス事業、BtoC向けビジネスを中心に全体的に安定した推移の見込み。

アパレル 関連事業	機会	・環境配慮型商品は堅調 ・国内の市場環境は昨年より回復、Ms.IDは好調を維持 ・ASEAN地域では、米国向け商品の中国生産への懸念から、製造・調達への需要に追い風 ・欧米は作業服を中心に堅調
	リスク	・猛暑により冬物販売期間が短縮 ・中国で顧客商品の仕様変更による中国カジュアルウェア向けの苦戦 ・米国通商政策による、米国製造で使用する銅などの原材料価格高騰と、米国での消費の不透明感に伴う米系ブランドの減産
プロダクト 関連事業	機会	・文具関連商品は順調に推移 ・厨房機器関連サービス事業も堅調な推移を見込む ・2026年11月期1Qはスノーボード関連が回復可能性あり
	リスク	・アクティブスポーツ関連は、上期比較で上向くものの、通期では苦戦
輸送関連事業	機会	・国内で量産立ち上げの案件が複数開始、現時点では各自動車メーカー生産計画の変動はなく、米国通商政策は当社の販売そのものに影響せず
	リスク	・中国での日系自動車メーカーの不振により、厳しい環境 ・北米での日系自動車メーカーの不調によりやや停滞

6

事業トピックス

第8次中期経営計画 環境への取り組み 「大阪・関西万博」で環境配慮型商品を展示

環境への取り組み「Rideeco®（リデコ）」の認知度向上・ブランド強化を目指し、日本国内で回収された廃漁網を100%使用して作られた糸「MURON®（ミューロン）」や縫製工場から出たはぎれを活用した混抄紙「ASUKAMI®」などを大阪・関西万博で展示。



アパレル関連事業 個展開催

昨年に引き続き、高級アパレルブランド向け商品の販売強化を目指し、グループ会社のモリトアパレルが個展（展示会）を開催。デザイン性・機能面を重視した商品や環境配慮型の商品を中心としたラインナップや新商品を展示。



シートバックネット モリトの高付加価値商品 商品例紹介

顧客・消費者ニーズを叶える付加価値を加えたオリジナル商品を独自に開発し、高機能・高品質を求められる顧客の採用を獲得。

商品名：シートバックネット（自動車・新幹線向け）

（拡大）



結び目のない特殊な製法で作られたネット。物を出し入れする際に引っかかることなく、スムーズに行える。物を入れていない時は座席シートにくっつくため、着座時にスペースを確保し、忘れ物がなにか確認する際にも活躍。

通常、素材が異なる複数のパーツを組み合わせる場合、お客さまは複数のサプライヤーから調達する必要があるが、モリトは異素材のパーツを調達しアッセンブルまでを対応。本商品も、モリトがネットの周りの樹脂フレームと組み合わせて、供給する商品。

「統合報告書2025」の発行

2025年6月に、当社初の統合報告書を発行。統合報告書をステークホルダーの皆さまとの「対話ツール」として活用し、今後もIR活動に真摯に取り組むとともに、更なる企業価値の向上を目指す。



「統合報告書2025」の[PDFはこちら](#)

統合報告書における開示の充実を図るべく、アンケートを実施しております。

皆さまの貴重なご意見をお聞かせいただきたく、
ぜひアンケートにご協力いただきますようお願い申し上げます。

アンケートは以下のリンクからご回答いただけます。

[アンケートはこちら](#)

会社認知度向上にむけた取り組み

企業価値向上に向けた会社認知度向上にむけた取り組みを継続。

昨年に引き続き、オリックス・バファローズ、千葉ロッテマリーンズとのSDGsに関連した取り組みを実施。



オリックス・バファローズのユニフォームを、震災の記憶と教訓を未来へ伝えるお守りにアップサイクル



千葉ロッテマリーンズの本拠地、ZOZOマリンスタジアムでのSDGs出前授業

(参考)メディア掲載情報

- 52 BY HIKARUMATSUMURAから発売したエヴァンゲリオンコラボバッグがファッションプレスに掲載

<https://www.fashion-press.net/news/135721>

- MURON®（ミューロン）が「doublet（ダブルット）」に採用され、Yahoo!ニュースに掲載

<https://news.yahoo.co.jp/articles/fd35d23afc6b484eed2012ceb55bd840c7b535bf>

- オリックス・バファローズとのアップサイクルの取り組みが、朝日新聞・産経新聞の紙面・WEB版、Yahoo!ニュース等に掲載

<https://www.asahi.com/articles/AST883R46T88OXIE00HM.html>

<https://www.sankei.com/article/20250819-OVM6YSH2QJL65NI6IK5ZIM5SN4/>

<https://news.yahoo.co.jp/articles/ca22853ef5597dcf03ff08a46a63400745677105>

- モリトアパレルの個展の様子が、Yahoo!ニュースに掲載

<https://news.yahoo.co.jp/articles/342ce10acfd3f544416d8eba740d26aa4799ce60>

- ZOZOマリンスタジアムでの出前授業の様子が、SDGsBOOKに掲載

<https://t.co/NF44DTJZ3O>

7

株主還元策

利益配分に関する基本方針

株主に対する利益還元を経営上の重要課題のひとつと位置付け、投資案件および財務状況（純資産等）を勘案の上、下記の方針に基づき、配当額を決定。

安定的かつ継続的
配当の実現

親会社株主に帰属する
当期純利益に対する

配当性向は
50%以上を
基準

連結自己資本配当率

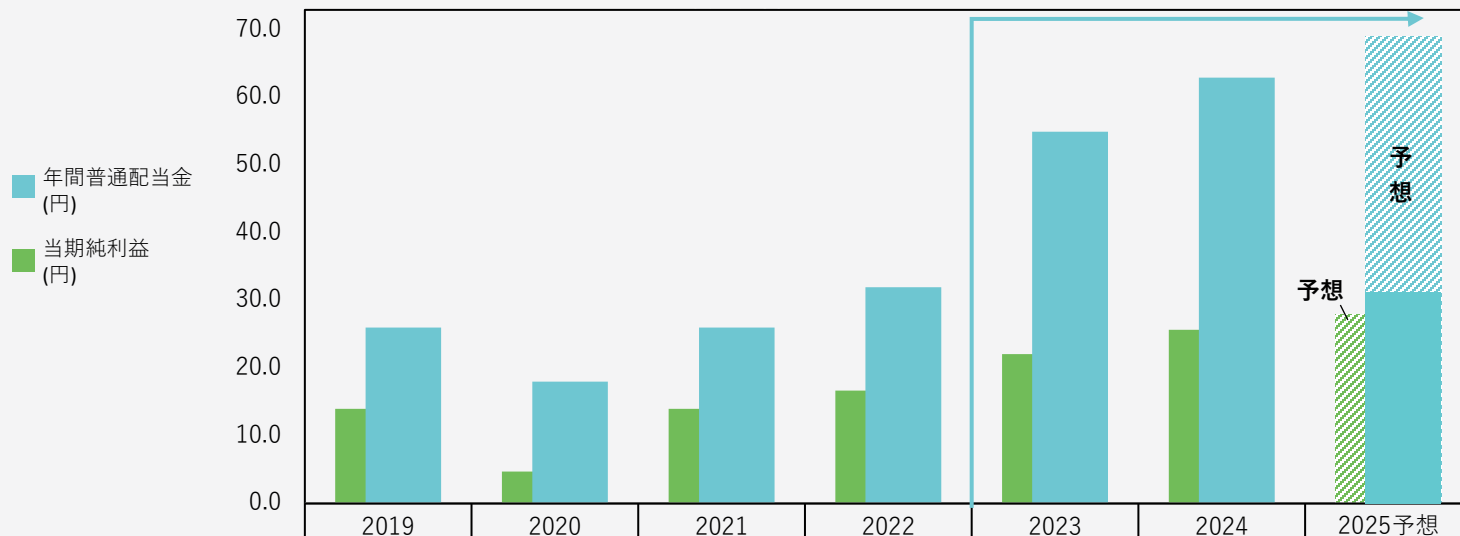
DOE 4.0%
基準

機動的な自己株式取得および適切な消却の実施を引き続き検討

※ ただし、特別な損益等の特殊要因により税引後の親会社株主に帰属する当期純利益が大きく変動する事業年度についてはその影響を考慮し配当額を決定します。

配当金・配当性向・DOEの推移

2023年11月期より、利益分配に関する基本方針を変更



	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025 予想
当期純利益 (億円)	14.0	4.7	14.0	16.7	22.1	25.7	28.0
年間配当 (円/株)	26.0	18.0	26.0	32.0	55.0	63.0	69.0
中間配当 (円/株)	13.0	13.25	9.0	13.5	27.0	29.0	33.0
期末配当 (円/株)	13.0	4.75	17.0	18.5	28.0	34.0	36.0
配当性向 (%)	50.8	104.8	50.6	51.4	66.2	64.9	64.6
DOE (%)	2.2	1.5	2.2	2.4	3.9	4.3	4.5

8

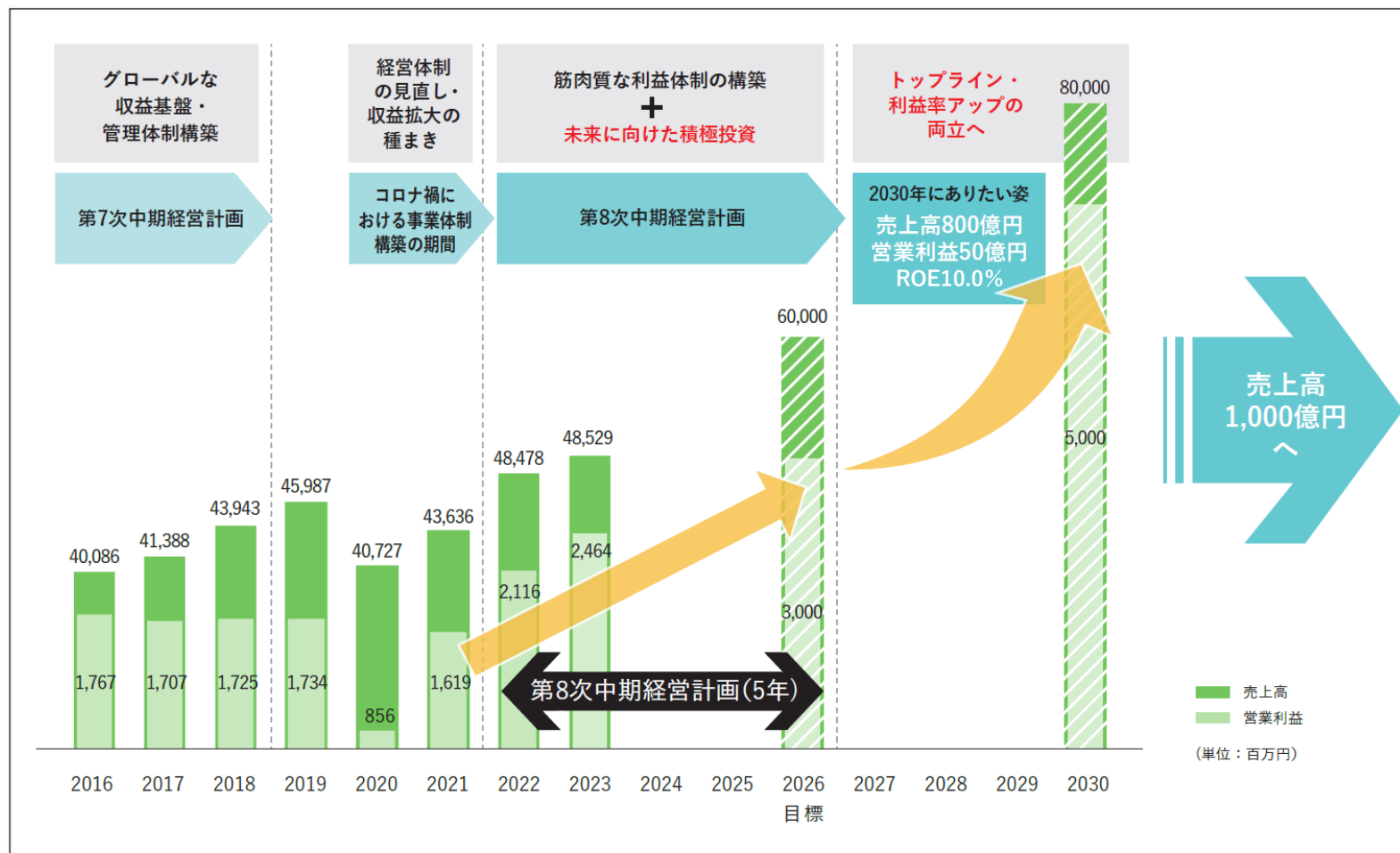
(参考資料)第8次中期経営計画

中長期方針 モリトが目指す姿

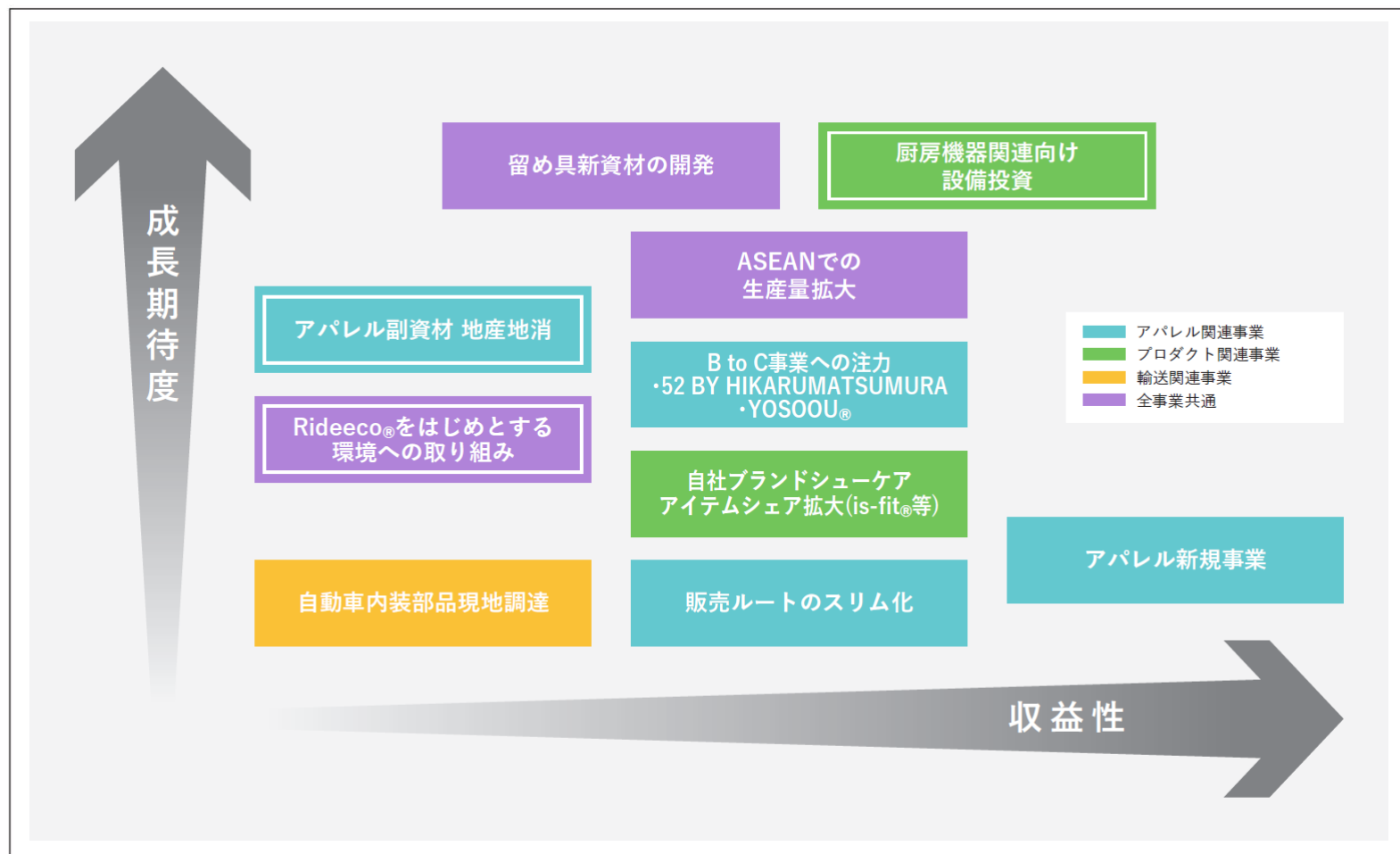
小さなパーツで世界を変え続ける
グローバルニッチトップ企業

第8次中期経営計画 長期目標売上高1,000億円に向けて

収益性は維持しつつ、売上規模の拡大を目指した取り組み・積極投資を実施していく。



第8次中期経営計画 達成に向けた成長戦略の全体図



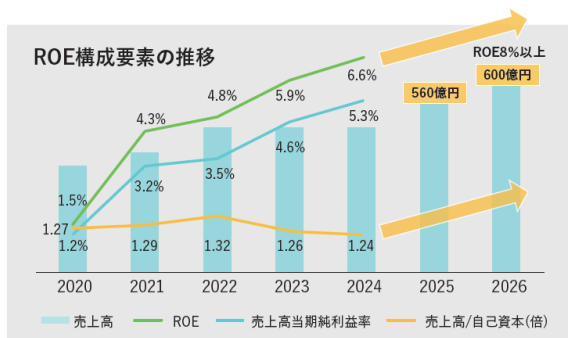
（参考）資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について ※2025年6月アップデート

当社の考える株主資本コストと市場の期待リターンの乖離を埋めるため、特に売上高の拡大に注力。

当社の株主資本コスト（CAPMベース）の考え方

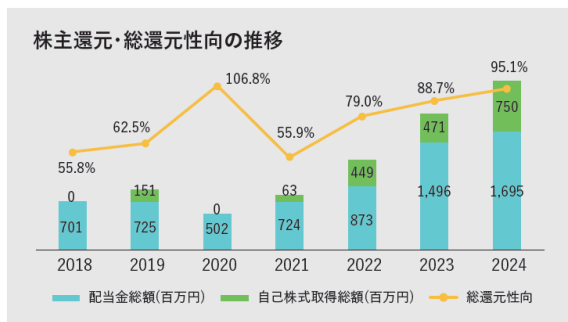
$$\begin{array}{|c|} \hline \text{リスクフリーレート} \\ \hline 10\text{年国債}1.0\% \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \beta\text{値} \\ \hline \text{対TOPIX24か月週次} \\ \hline \text{ヒストリカル}0.8 \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{リスクプレミアム} \\ \hline \text{インプライド法と} \\ \hline \text{ヒストリカル法の平均}6.0\% \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{株主資本コスト} \\ \hline 5.8\%\text{程度} \\ \hline \end{array}$$

市場の期待リターンは **8.0%以上**と認識
※流動性リスクプレミアム等を勘案



現状分析と今後の方向性

- ・2020年11月期以降、ROEの構成要素である利益率の改善により、ROEは向上している
- ・一方、売上高がここ3年は横ばいとなっており、今後の成長性が示せていない
- ・自己資本の過度な積上げを抑制するため、配当と自己株買いで積極的に株主還元を実施
- ・引続き筋肉質な利益体制を維持しつつ、オーガニックな成長＋M&Aによる既存事業とのシナジーを図ることで売上高を拡大し、ROE向上を図る



第8次中期経営計画最終年度までに
ROE8.0%以上を達成する

本資料のお取り扱いについて

本資料は、当社をご理解いただくために作成されたもので、
当社への投資勧誘を目的としておりません。

本資料を作成するに当たっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、
完全性を保証するものではありません。

本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき
当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。
そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されて
いる将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

本資料に関するお問い合わせ先 〒541-0054 大阪市中央区南本町4-2-4
モリト株式会社 IR・広報部 E-mail : ir@morito.co.jp

MORITO

あたりまえに、新しさ。